



**CORSO**

# COMPLIANCE DIGITAL MARKETING

*Strategie commerciali che tutelano la Reputation*

Hotel La Gare, Via Pirelli 20, Milano | 30 marzo 2017



**FOCUS ON:**

- Diritto d'autore digitale
- Siti web, e-commerce: condizioni d'uso e altri contratti
- Impatti Privacy sul Digital Marketing



## CONTENUTI

Cosa significa per un'azienda essere in **marketing compliance**? I marketers che si focalizzano negli aspetti creativi delle loro campagne, soffrono spesso della pesantezza delle regole normative che delimitano il terreno di gioco in cui operare. Ogni strategia di **marketing digitale** è unica, personalizzata e rispondente al contesto della community in cui opera, ma è proprio **l'elemento normativo** il trasversale alleato, lo strumento principale per costruire un piano di **marketing efficace**, nell'ottica di non trasformare un'azione commerciale in un danno all'immagine e alla reputation dell'impresa.

## PERCHÉ TIG ACADEMY

Un progetto formativo che si rivolge a professionisti e manager di aziende con diversi ruoli e funzioni che hanno bisogno di aggiornare le proprie competenze e vogliono essere coinvolti nella trasformazione digitale per "essere protagonisti e non followers".

Sono stati quindi pensati **corsi a calendario ed eventi formativi** che si avvalgono del contributo di **analisti, consulenti e specialisti certificati**.

Il programma sarà inoltre arricchito da **testimonianze aziendali di manager ed esperti del settore coinvolti attualmente negli eventi e programmi di TIG**.

La proposta di TIG Academy prevede inoltre la possibilità di sviluppare corsi in house e progetti ad hoc sviluppati secondo le specifiche esigenze del cliente.



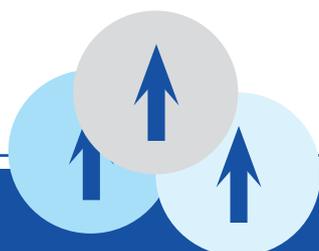
# PROGRAMMA

## 1. DIGITAL MARKETING: IL DIRITTO D'AUTORE DIGITALE

- Il diritto d'autore digitale
- I contenuti del sito web
- La scelta del nome a dominio
- Strumenti a tutela del portafogli IP
- Digital marketing e pratiche commerciali scorrette
- La Social Media Policy all'interno e all'esterno dell'azienda

## 2. SITI WEB ED E-COMMERCE: CONDIZIONI D'USO E ALTRI CONTRATTI

- Processi di digital marketing ed e-commerce
- Lo sviluppo di siti web ed app
- Privacy Policy e Cookies Policy
- Condizioni d'uso e tutela dei consumatori
- Accettazione e sottoscrizione dei contratti via web
- I Concorsi a premio



## OBIETTIVI

Il percorso si sviluppa su quattro matrici: il **diritto d'autore digitale**, la **contrattualistica per il digital marketing**, l'impatto della nuova disciplina **Privacy sul Digital Marketing** e le potenzialità del **Machine Learning**. Obiettivo è fornire le conoscenze tecnico-normative sui temi del marketing, online advertising, tutela del brand, social media e implementazione dei sistemi di CRM, analizzando i flussi di dati aziendali per ottenere il risultato più commercialmente efficace e compliant da iniziative di Marketing. Una parte del percorso è infine dedicata alla progettazione delle campagne commerciali secondo il nuovo **Regolamento Europeo sulla Data Protection (Privacy by Design & Privacy by Default)**.



# DELLA GIORNATA

## 3. IMPATTI PRIVACY SULL'ATTIVITA' DI DIGITAL MARKETING

- Digital Marketing: la compliance normativa per utilizzare i dati
- Le misure minime di sicurezza: compiti e responsabilità giuridiche dei Responsabili del trattamento dati
- Digital Marketing:
  - a. Creazione ed implementazione dei database aziendali;
  - b. Data retention e misure di protezione dei dati;
- Utilizzo dei dati con finalità promozionali: le campagne di marketing effettuate via mail e tramite piattaforme di social media
- Le Fidelity Card
- Il nuovo Regolamento Europeo sulla protezione dei dati personali: rafforzamento delle tutele dell'interessato, portabilità dei dati e diritto all'oblio
- GDPR e CRM : il rispetto dei principi di Privacy by Design & Privacy by Default ed i rapporti con i Fornitori

## 4. MACHINE LEARNING E BIG DATA

- Cos'è e come funziona
- I software di riconoscimento facciale
- Cloud e sicurezza IT
- Strumenti di marketing

## IL PARERE DI TIG

Il corso sarà inoltre integrato con alcuni interventi da parte degli analisti di The Innovation Group sull'inquadramento, sui trend e scenari del mercato, focalizzandosi sulle tematiche trattate.



**Camilla BELLINI**  
SENIOR ANALYST

## DOCENTI

Il corso è curato da **Colin & Partners**, Società che si occupa di consulenza manageriale nell'ambito del diritto delle nuove tecnologie [www.consulentelegaleinformatico.it](http://www.consulentelegaleinformatico.it)

L'Avv. Giulia Rizza svolge attività di consulenza legale in materia di diritto industriale, diritto d'autore, privacy e diritto della concorrenza. Dal 2015 entra a far parte del team di Colin & Partners, offrendo assistenza in materia di software, e-commerce, concorrenza sleale e tutela del portafogli IP on-line. Partecipa inoltre alle attività di formazione, divulgazione e redazione articoli per le materie di competenza. Nel 2016 assume il ruolo di Responsabile della Business Unit Intellectual Property, coordinando in affiancamento al management i progetti presso le aziende Clienti.



## DESTINATARI

Responsabili marketing e commerciali; Internet/Web Marketing Manager; Marketing Specialists; CRM Manager.



# INFORMAZIONI GENERALI

## SEDE E ORARI DEL CORSO

Il corso si terrà a Milano il 30 marzo 2017, presso Hotel La Gare - Via Pirelli, 20  
Per ulteriori informazioni su come raggiungere l'hotel: <http://lagarehotelmilano.it/dove-siamo/>

### Orari della giornata

- 9.30 – Registrazione dei partecipanti
- 10.00 – Apertura del corso a cura di The Innovation Group
- 17.00 – Chiusura della giornata

## QUOTA DI PARTECIPAZIONE

Full Price: € 600,00 + IVA

Early Booking per chi si iscrive entro il 17 MARZO: €40,00 + IVA

Per più partecipanti dalla medesima azienda: -5% da applicare alla tariffa sopra esposta

La quota di partecipazione comprende il rilascio della documentazione proiettata durante il corso e i servizi di catering.  
A conclusione del corso verrà rilasciato un attestato di partecipazione.

## MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE

È possibile iscriversi al corso in due modalità:

- compilando il form riportato nel seguito e inviandolo via e-mail all'indirizzo: [academy@theinnovationgroup.it](mailto:academy@theinnovationgroup.it)
- tramite il form di registrazione presente sul nostro sito: <http://www.theinnovationgroup.it/form-discrizione-ai-corsi/?lang=it>

## MODALITÀ DI PAGAMENTO

Bonifico bancario intestato a:

**The Innovation Group S.r.l. - Banca CREDITO VALTELLINESE - Filiale Ag. 23 di MILANO IBAN: IT36L052160162800000000517**

L'iscrizione sarà confermata al momento del ricevimento, da parte di The Innovation Group, della scheda d'iscrizione completa dei dati anagrafici e di fatturazione. Il pagamento della quota dovrà essere effettuato a seguito dell'e-mail di conferma registrazione partecipante, entro la data d'inizio del corso.

**Per Informazioni: Segreteria Organizzativa TIG Academy | 02 87285512 | E-mail: [academy@theinnovationgroup.it](mailto:academy@theinnovationgroup.it)**



# MODULO ISCRIZIONE

COMPLIANCE DIGITAL MARKETING | MILANO, 30 MARZO 2017

Nome		Cognome	
Qualifica		Società	
Via	CAP	Città	Prov.
Tel.		Fax	
Cell.		Email	

### Dati per la fatturazione:

Ragione Sociale		
Via	CAP	Città
C.F.		P.IVA

- N.B. in caso di esenzione iva ex artt.8, 8bis e 9 decreto IVA allegare dichiarazione d'intento a: The Innovation Group Srl
- Dichiaro di essere a conoscenza delle condizioni di vendita relative alla TIG Academy
- Il sottoscritto, preso atto dell'informativa rilasciata a norma dell'art. 13 del D.lgs. 196 del 2003 e leggibile qui  
A. relativamente alla prestazione del consenso al trattamento dei dati per la finalità di invio di comunicazioni commerciali da parte di The Innovation Group s.r.l.:  
 Presta il consenso  Non presta il consenso  
B. relativamente alla prestazione del consenso al trattamento dei dati per la finalità di comunicazione dei dati a Colin & Partners s.r.l. per l'invio di comunicazioni commerciali e promozionali di servizi offerti dalla medesima:  
 Presta il consenso  Non presta il consenso

Luogo e Data \_\_\_\_\_

Timbro e Firma \_\_\_\_\_